

Le négociateur immobilier et la gestion de conflits



DURÉE

1 jour (7h)



PUBLIC

- Professionnel de l'immobilier.
- Agent immobilier.
- Négociateur immobilier.
- Mandataire immobilier.
- Toute personne amenée à prospecter.



PRÉREQUIS

Aucun



INTERVENANT

Ludovic Lepron



TARIFS

294€ TTC

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Nos formations seront composées de cours, d'exercices et de cas pratiques.

Formation EN PRESENTIEL

Objectifs de la formation

Faire face à un conflit dans le monde professionnel. Intervenir avec efficacité dans la résolution de conflits interpersonnels. Analyser les conflits afin d'éviter leur répétition. Prévenir et anticiper le conflit. Comprendre les principes de la communication non verbale

Contenu de la formation

• Ce qui caractérise un conflit

Comprendre le mécanisme du conflit interpersonnel
Un conflit peut-il conduire à du positif ? - Les différents types de conflits : interpersonnel, inter-collaborateurs
Savoir identifier la nature du conflit et ses origines
L'analyse objective des faits (un acteur, un acte, des conséquences)

• Aborder un conflit

Comprendre le mécanisme du conflit interpersonnel - Un conflit peut-il conduire à du positif ? Les différents types de conflits : interpersonnel, inter-collaborateurs - Savoir identifier la nature du conflit et ses origines - L'analyse objective des faits (un acteur, un acte, des conséquences)

• Comprendre la naissance d'un conflit pour mieux l'anticiper

Repérer les attitudes ou réactions génératrices de conflits, éviter de sortir du cadre de référence - Assimiler les différentes phases d'un conflit pour mieux réagir
Comprendre les critères et les valeurs de l'autre pour mieux s'adapter

MONCAMPUSTERTIAIRE

Mon Campus Tertiaire – 154 rue du 8 mai 1945 59650 Villeneuve-d'Ascq



+33 6 69 70 81 71 – contact@moncampustertiaire.fr

SIRET 87827163400015

V2 07/24

MONCAMPUSTERTIAIRE

- Ecole du Savoir Tertiaire et de l'Immersion en Entreprise -

Le négociateur immobilier et la gestion de conflits

- **Développer une communication positive et désamorcer les comportements agressifs**

La communication verbale et non verbale – Entrer en relation avec l'autre, le principe de la synchronisation – Ecouter, faire preuve d'empathie – Savoir dire non, développer son assertivité et adopter une attitude rassurante – Identifier ses messages contraignants de manière à mieux les formuler
Faire preuve de discernement, gérer ses émotions et se concentrer sur un objectif

Modalités de formation

Mises en situation

Jeux de rôle

Partage d'expériences

Évaluation finale

Le négociateur immobilier et la gestion de conflits

Financement

CPF, Pôle emploi ou encore OPCO, aujourd'hui il existe des solutions de prise en charge quelque soit votre statut ! Notre équipe vous guide vers la bonne solution et vous accompagne dans les démarches administratives

Évaluation des résultats et modalités de suivi de l'action de la formation.

Vous aurez un questionnaire d'évaluation au début de la formation.

Vous aurez un quizz pour évaluer vos connaissances en fin de cours

Où nous trouver ?

Retrouvez nous au 154 rue du 8 mai 1945, 59650 Villeneuve d'Ascq. Nous sommes situés à 3 minutes de l'arrêt de bus 8 mai 1945 sur la ligne 34. Nous avons un parking accessible pour tous.

Accessibilité Handicap

Nous sommes à votre écoute pour toute demande spécifique. Vous pouvez contacter notre référent handicap Jérôme Rheims 06 69 70 81 71.

Modalités d'Accès

Nous vous contacterons dans les 48h suivant votre demande. Pour vous inscrire : Jérôme Rheims 06 69 70 81 71